



DECUS

DECUS

Bulletin

DECUS HOLLAND

NR. 62 - NOVEMBER 1994

DIGITAL EQUIPMENT COMPUTER USERS SOCIETY

In dit nummer:

Robert Palmer op DECUS Europe	3
DECUS Europe & RSX	6
RealTime & DECUS Europe	8
Focus op SIG's en Werkgroepen	
- OA SIG - Wie schrijft die blijft	10
- Managing your data - continued?	10
DIScussie	11
DIBOL	13
Wijde Wereld Wonderen	14
DCSNL nieuws	15
Beursplein PDP-11	15

Dr. Case houdt spreekuur!

Het Security symposium dat op 11 november in de Reehorst in Ede wordt gehouden geeft gelegenheid tot het stellen van vragen. Het onderwerp van de vragen dient echter wel betrekking te hebben op beveiliging van computer-systemen. Hierbij hoort uiteraard ook het netwerk. De Security Werkgroep zal proberen alle security-vragen te beantwoorden. Stuur de vragen bij voorkeur schriftelijk naar het contact-adres van de Security SIG dat u achterop dit DECUS Holland Bulletin vindt.

DECUS Evenementenkalender

1994	11 november	Security SIG. Thema: Het water wordt heter!
	22 november	PDP-11 SIG
	10-16 december	DECUS U.S. Fall symposium, Anaheim CA
1995	4-6 april	DECUS Holland Symposium. 'De Reehorst', Ede



Afscheid

Met ingang van dit nummer heeft Pim Ingeneer gena na vele jaren afscheid genomen van de redactie van het DECUS Holland Bulletin. Wij willen hem op deze plaats hartelijk danken voor zijn inzet gedurende lange tijd in deze functie.
De redactie

SLUITINGSDATUMS KOPIJ DECUS HOLLAND BULLETIN

Nummer 63: 2 december 1994
Nummer 64: 3 februari 1995
(onder voorbehoud)

Apollo is een gedeponeerd handelsmerk van Hewlett-Packard Comp.
Calcomp is een gedeponeerd handelsmerk van California Computer Products Corporation.
COMPAQ is een gedeponeerd handelsmerk van Compaq Computer Corporation.
Diskit is een gedeponeerd handelsmerk van Software Techniques, Inc.
Diskeeper is een gedeponeerd handelsmerk van Executive Software, Inc.
FoxBase is een gedeponeerd handelsmerk van FoxSoftware.
FTP is een handelsmerk van FTP SOFTWARE, Inc.
Hewlett-Packard en HP zijn gedeponeerde handelsmerken van Hewlett-Packard Comp.
IBM en NetView zijn gedeponeerde handelsmerken van International Business Machines Corp.
Intel is een handelsmerk van Intel Corporation.

Ingezonden brief

Het Rode Kruis heeft aan het bestuur van DECUS Holland de volgende brief gestuurd. Aanleiding was de gift, waartoe de bezoekers van het laatste DECUS Holland symposium besloten.

Utrecht, 12 juli 1994

Geachte directie,

Onze oproep aan het bedrijfsleven van Utrecht e.o. is niet voor niets geweest. Veel bedrijven hebben positief gereageerd op het verzoek om financiële steun.

Door uw gift van NLG 2000,00 draagt u ertoe bij dat het Rode Kruis hulp kan bieden aan mensen die dit nodig hebben. Deze hulp wordt zowel op nationaal als internationaal niveau geboden.

Op dit moment wordt veel inzet gevraagd in het door burgeroorlog geteisterde Rwanda. Mede door uw bijdrage kunnen wij daar het menselijk leed verzachten en werken aan een andere toekomst.

Graag wil ik u voor uw bijdrage hartelijk danken.

Met vriendelijke groet,
namens het bestuur van de afdeling Utrecht van het Nederlandse Rode Kruis.
B. Faber, directeur



Lotus is een gedeponeerd handelsmerk van Lotus Development Corporation.

Mac en Macintosh zijn gedeponeerde handelsmerken van Apple Computer, Inc.

MS-DOS en LANmanager zijn gedeponeerde handelsmerken van Microsoft Corporation.

MIPS is een handelsmerk van Silicon Graphics Industries.

Motorola is een gedeponeerd handelsmerk van Motorola, Inc.

Novell is een gedeponeerd handelsmerk van Novell, Inc.

ORACLE is een gedeponeerd handelsmerk van Oracle Corporation.

OSF en OSF/1 zijn gedeponeerde handelsmerken van Open Software Foundation, Inc.

PostScript is een gedeponeerd handelsmerk van Adobe Systems Inc.

SCO is een handelsmerk van Santa Cruz Operation, Inc.

Sun is een gedeponeerd handelsmerk van Sun Microsystems, Inc.

Synergy DBL en Synergy Application Development Environment zijn handelsmerken van Digital Information Systems Corporation.

TSX-PLUS is een gedeponeerd handelsmerk van S&H Computer Systems, Inc.

UNIX is een gedeponeerd handelsmerk in Amerika en andere landen, exclusief in licentie verstrekt door X/Open Company, Ltd.

Windows NT is een handelsmerk van Microsoft Corporation.

DEC, Digital logo, DECUS, PDP, VAX, PRO, VMS, OpenVMS, Rainbow, WPS, RSX, VT, RSTS, RT-11, ULTRIX, ALL-IN-1, MicroBus, MicroPower/Pascal, Alpha AXP, PATHWORKS, LinkWorks, TeamLinks, FMS, DATATRIEVE, ACMS, DECtrace, DECnet/OSI, DECnet en vele combinaties met DEC en VAX als toevoeging zijn gedeponeerde handelsmerken van Digital Equipment Corporation.

Keynote Address, DECUS Europe 1994

Thank you Roland (Kessi) . . . and good morning everyone.

I was very pleased to be invited to speak to the European DECUS membership. This forum gives me an excellent opportunity to hear what is on your minds, directly from you. It also gives me an opportunity to address questions that you have – and provide perspective on the future of Digital Equipment Corporation and our value to our customers. Most importantly, it allows me to thank each and every one of you for your business, and for your loyalty to Digital . . . and to re-affirm personally Digital's commitment to our goal of profitability through customer focus and satisfaction. My intention this morning, before I take your questions, is to update you on several changes that have taken place within Digital . . . and discuss what those changes mean, both to us as a company and to you as our customers and partners.

I speak with a lot of customers in the course of my job – and some of you have expressed concerns about Digital's long-term financial stability. It is very important for me to stress to you this morning, especially in light of our recent year-end financial results, that Digital will be around for the long term. Even after the restructuring charges that we took in the fourth quarter of our 1994 fiscal year, we remain financially viable. At the end of the fourth quarter, we had more cash than debt – \$1.2 billion of cash on hand versus \$1 billion in long-term debt. Among the 50 largest U.S.-based corporations, Digital ranks number eight in debt to capital ratio. And among the 500 largest corporations – the Fortune 500 – Digital is very firmly positioned in the top quartile in that balance sheet measurement. So, our balance sheet is strong enough to support our return to sustained profitability.

Our immediate objective is to achieve profitability from operations by the end of the calendar year. It is an aggressive goal and we may or may not achieve it. However, we are confident that we will return to profitability during this fiscal year, which ends in June of 1995. Everyone in Digital knows what the goal is and is working to help achieve it. This has required a complete re-thinking of our business model and a major restructuring of our company. And I am convinced that the

actions we have been taking over the course of the past two years – coupled with our plans for investing for the future – give us the solid foundation we need for a return to profitability.

Some of you have asked me – given our healthy balance sheet, our products, and our technology – why is Digital still having so much trouble? Many of our problems stem from the simple fact that we were later than most of our competitors in grasping and then addressing the importance of open systems and changing customer requirements. As a result, we have had to play catch-up in adapting to the changes in the environment, and that has been both difficult and painful.

When I took the job as president and CEO almost two years ago, we all knew that we had a lot of work to do to transform Digital into a competitive company for the '90s and beyond. But in my view, we are more than half-way through the necessary transformation. We have made excellent progress in engineering the turnaround. When you think about what we have been doing at Digital, imagine it in metaphor. Think of us as having to take apart a large, older building that was in danger of falling down – while reconstructing a new, more modern building . . . on the same site . . . on the same strong foundation . . . with the occupants in residence . . . and at the same time. It looks very messy as you are going through it. It is messy.

But it is difficult to be neat because you are both tearing down and building up simultaneously. That is what we have been doing at Digital – rebuilding on our strong foundations while tearing down what no longer works. It is a tremendous challenge. It takes a tremendous amount of energy. And all of our construction and deconstruction, our changing and modernizing, has been done with a clear eye toward building and maintaining customer satisfaction. Ultimately, Digital can be a healthy, viable, strong and profitable company only by continually improving customer focus . . . by constantly strengthening our product line . . . and by delivering our products and services to you through a stronger, more responsive, more cost-effective organization. That is our mandate – and that is indeed what we will accomplish.

Digital is a much different company than it was just two years ago. We have made some sweeping changes in key strategic parts of our business in that short time. These accomplishments have been somewhat obscured by our poor financial performance. Unfortunately, many critics are looking only for a 'quick fix' – which is not realistic. Let me give you some concrete examples of what I mean by 'sweeping changes'.

- First, we have made the necessary adjustment to the marketplace demand for open systems. Just two years ago, Digital was viewed as a closed, essentially proprietary mini-computer company. Without question, we have moved from that status to a truly open environment giving our customers the flexibility and alternatives they want, with leadership price performance. A recent Gartner Group report had this to say about Digital: 'Digital will provide users with the best-of-breed technology . . . [and] because it has one of the best commodity and UNIX standards strategies, Digital is less likely than other vendors to lock in users.'

- Two years ago, our UNIX was – quite honestly – only average at best. In less than two years, our engineering team – with a lot of hard work and a lot of investment – has brought us from only average to absolute leadership in UNIX, according to some industry analysts. In fact, this is what the Gartner Group said about our UNIX just this past May. They called it ' . . . a picture of . . . dramatic improvement – from being significantly below the July 1993 average of all systems evaluated in 12 to 18 categories, to being significantly above that average in 13 of 18 categories today.' And D.H. Brown Associates went even further. In June, they said this: 'Digital now leads the top ranks for commercial-grade second-generation UNIX with good functionality, efficiency, modularity, and room for growth . . . Digital vaults from last place to top honors.'

- Up until two years ago, Digital's repeated attempts to enter the PC market were considered somewhat of a joke in the industry. Today, our PCs are well-respected for their quality, reliability and capability – and customers are responding so

well that we are growing that business at a rate of more than 100 percent a year. In fact, just recently, Digital's PC business reached a major milestone. According to Dataquest, we broke into the ranks of the top ten PC vendors worldwide for the second quarter of the calendar year. Dataquest said that we were the fastest growing PC company during the last two years on a worldwide basis, and they credited strong international sales for the surge. Just last week we announced the Celebris desktop line of five completely new PC systems, the first step in major fall PC product rollout. And we will have refreshed our entire product line by the end of the year.

- Just two years ago, we had not shipped any Alpha AXP systems. We had the chip, but no systems. Today, we have a full line of Alpha AXP systems – with nearly 6,000 applications running on OpenVMS, UNIX and Windows NT – including many of the most critical applications you need for your business.

- During the past two years we also eliminated 31,000 jobs – which is a 25 percent reduction in population. It was difficult to do but absolutely necessary in order to get our costs in line with the new market realities. It is truly astonishing that during that same period of time – two years – we have increased the number of computers we manufacture and deliver by a factor of four. Four times as many computers, 25 percent less people – clearly an improvement in productivity, in only two years . . . and we are on track to improve further this year.

I share these changes and accomplishments with you to help put into perspective the many significant, ground-breaking accomplishments we have made – during some very challenging times – as we have gone about the business of reconstructing Digital. They speak to a toughness, determination and adaptability to the needs of the marketplace and determination that will serve you well in the years ahead. In short, customers who were staunchly loyal two years ago during the beginning of our turnaround efforts . . . have even more justification for their loyalty today.

So, with all of these changes and accomplishments to our credit, why weren't we profitable?

Last year, we had six business units. Five of those businesses – storage, PCs, components and peripherals, multivendor customer services and

systems integration – were either profitable or at break-even by the end of the fourth quarter. But one, the traditional core of our business – the Systems Business Unit – was not profitable. It was not successful and was significantly dragging down our financial performance. As you can see here, the organization was losing a great amount of money.

We needed to do a lot more work to make the traditional core systems business profitable. The primary focus of our additional restructuring must be in the SG&A and overhead areas. The objective is to be at least to a break-even point in this business unit by the end of fiscal year 1995. And we have recently made important changes to the way we do business to enable this to happen. Our PC Business Unit, our components and peripherals business, our storage business – all these did very well for several reasons: good products, good management – and organizations and business models that worked to support what the businesses were trying to accomplish. So the changes that we are making in our core systems business are based on what has already been proved to work well for our customers and for us.

We are adapting the best and most successful business strategies – proven in the competitive PC, storage, components and service segments of our business – and applying them on a larger scale across the company.

Perhaps the most important change affecting how our business will work is this: we have essentially eliminated functional matrix management from Digital. What exactly does this mean, and how will it benefit you, our customers? We have traditionally had large areas of the company organized by function – functional engineering, functional manufacturing, functional sales and marketing – that were simply not responsive enough to customer needs. And they were not driven by the marketplace. In addition to that, the matrix management business model that was necessary to coordinate the activities between these functions and the territories in which we do business, was too complicated, too cumbersome, and too expensive. So, to increase responsiveness to the marketplace and to customers, and to bring clear accountability to everything we do, we are eliminating most of the matrix management structure at Digital. The elimination of the old structure will enable a further reduction in overhead and infrastructure . . . and, as we have previously stated, will enable us to end the fiscal year

with approximately 60,000 employees and a competitive cost structure.

As we change the way we do business within Digital, we will be adhering to some very clear principles that will define our work and relationships with our customers and partners. These principles are simple and straightforward:

The first I have already covered in some detail: we will organize Digital to meet market realities. That includes eliminating matrix management and focusing on competitive cost structures and clear P&L responsibility. Each of our businesses – including our core systems business – is now a complete line organization with full profit and loss responsibility. For the first time in Digital's history, each business will be fully responsible for the revenue, profits, cash flows and assets within that business. We have placed engineering, manufacturing or service delivery resources, and marketing and sales responsibilities within each of our businesses to increase focus and accountability. The result will be a leaner, more decisive, more agile company . . . sharply focused on meeting your needs, the demands of the marketplace and the challenges of our competitors.

That leads me to our second strategic principle: We will protect our customers' investment in Digital. You represent our reason for being in business – and for staying in business – and we will be working hard to keep you satisfied for that reason. Jesse Lipcon, Digital's vice president of OpenVMS Systems and Servers, will be following me to give you a more detailed overview of our product strategies and technical directions – but I would like to cover some highlights now. We know that you want choice and flexibility, so that you can develop the technology environments that meet your needs and protect your investments. That is why we designed Alpha AXP to be operating system independent – and why we provide multiple operating systems for our customers. Each of them – OpenVMS, OSF/1 UNIX and Windows NT – has a place in Digital's strategy of providing universal platforms for applications because each has a place on the list of requirements that you have communicated to us. But let me be very clear about this: we are planning to grow our OpenVMS business along with UNIX and NT. We are winning new business with OpenVMS in areas like mainframe downsizing because it delivers the functionality, reliability, scalability and manageability that business critical applications require.

OpenVMS is very important to our installed base – and therefore it follows that OpenVMS is very important to Digital. And we continue to fully support our customers who prefer to purchase VAX systems, with new VAX hardware and continued enhancement of OpenVMS on VAX.

A third strategic principle: We will attract and cooperate with key partners to complement our strengths and expand customer options. Too often in the past, Digital has considered application partners as competitors. A significant example of that was the spirited competition between Rdb and Oracle. But with the sale of Rdb to Oracle, we turn spirited competition into spirited cooperation. Our joint goal is customer satisfaction, and we have written our agreement with this at the forefront of all issues. The clear intention on the part of both Digital and Oracle is to enhance and support Rdb well into the future. I know that some of you are nervous about this kind of shift in our focus – and about our increased use of channels partners as well. I also know that some potential partners are taking a 'wait-and-see' attitude toward our stated intentions to increase our use of them as channels partners. However, those partners with whom we have discussed our plans and who have seen how serious we are about making this work have been very enthusiastic about signing on. Market realities tell us that increased use of partners makes very good business sense, not only for Digital but for our customers. And these two aspects of partnering – applications and channels – are integral parts of a plan that is an absolute requirement for making Digital financially healthy over the long term.

Specifically, on the channels side of the equation, our competitors deal with the same market realities that we do. Many are well ahead of Digital in implementing a viable mix of direct and indirect channels. Digital has about 8,000 accounts affected by this change in the way we plan to do business. Notice that about 20 percent of the accounts provide 80 percent of the revenue. Said another way, these accounts that we're talking about and covering increasingly with partners average less than \$100,000 in revenue – which clearly will not support a direct sales force. There is little question that the way in which Digital conducted business in the past was not sustainable. We had selling costs that used up most of our gross margins, and we competed against the very partners that our customers looked to for value. This was not an example of good business sense. We're going to

fix that for Digital – and we're going to give you better service – because we can provide better service with partners than we can provide on our own. We know, however, that our channels shift strategy will work for Digital only if we make it work for both our customers and for our partners.

Partnering is one of the most important elements of our strategy, so we are not embarking on this effort lightly. We need to – and will – manage the transition well so that everyone – Digital, our customers and our partners – that everyone is well-served. In the first half of this calendar year, Digital Europe began implementing a prototype of an increased partnering model. In Europe, over the past two months we have reduced the number of accounts receiving direct sales coverage by 20 percent, and we will have transferred more than 80 percent by the end of December. All over Europe, Digital sales management teams are in discussions with our customers and partners about how to fulfill needs in the months ahead. The transition effort requires considerable care and includes joint calling with partners . . . the establishment of local customer care centers . . . training and development . . . and the recruitment of new partners. However, the transition is not simply a matter of signing up large numbers of partners. In order to meet the quality standards that we and you expect, the actual number of partners we conduct business with may actually go down – but the overall quality will increase.

The first three strategic principles that I've talked about essentially capture how Digital will do business. But even as we reshape and transform the company, we are rebuilding Digital on the very same strong foundation that has served you and us so well for 37 years. The remaining three strategic principles that will drive our business essentially describe the core added value of what we plan to deliver to you:

- We will build off our strengths in networked computing platforms for networked environments.
- We will differentiate our products by their 'network readiness', providing ever-easier integration in today's complex customer environments.
- And, finally, we will continue to differentiate Digital with global services and support for the networked environment.

Essentially, these three principles are the foundation of Digital's core value to customers, which we define as: the ability – directly and through partners – to implement and support networked platforms and applications in

heterogeneous environments, more quickly and more cost-effectively than anybody else.

In the 1980s we were spectacularly successful because we did almost the same thing – but in a homogeneous environment, a much easier technical problem to deal with. We controlled all of the elements. Today, that situation is extraordinarily more difficult because you have multiple network operating systems, multiple platform architectures – yet you want and need all of this to work seamlessly with distributed applications. Very few companies can deliver on fulfilling that requirement. Digital can. And it is in this area of differentiation and capability – networked computing – that Digital will continue to invest and narrow its focus:

- in building network platforms that are easy for you to integrate into complete networked platforms that save you time and money;
- in developing network software for heterogeneous environments . . . the frameworks and other middleware that allow you to manage and integrate your applications cost-effectively in a multivendor environment;
- and in providing network services . . . network integration, systems integration and support . . . to make sure that it all works together.

Let me talk a moment about the platforms. As you know, we support two primary architectures – the Intel architecture and the Alpha AXP architecture. Our Intel family comprises a broad line from portables all the way up through department level servers. In addition to that, we have a complete line of Alpha AXP products . . . from desktop clients or workstations, all the way up through mainframe-class computers, with symmetric multiprocessing and clustering – a broader range of platform systems than anyone else. And we differentiate those products by being network ready, with more features than those of our competition – and with leading absolute performance and leading price performance.

In a recent transaction-processing benchmark study under the auspices of the Transaction Processing Performance Council, an Alpha AXP server unseated an IBM mainframe from the top spot: a four-node DEC 7000-650 AXP VMSCluster outperformed an IBM ES/9000 511 by five percent – while costing 39 percent less per transaction. We will maintain this kind of performance leadership because we have the technology foundations that will allow us to do so. Since we intro-

duced the Alpha AXP 21064 in February of 1992, we have held the lead in the highest performance microprocessors in the industry.

Just last week we announced a new generation of Alpha AXP chip, the 21164, the fastest microprocessor in the world – and the first to achieve peak performance of more than one billion instructions per second. And it is two to three times faster than what any competitor offers. This is what the latest issue of Microprocessor Report had to say about the 21164: '[The performance of the new processor] is staggering. At 330 SPECint92, it nearly doubles the 189 rating of the 21064A. The new Alpha AXP chip is three times faster than the best processors in the SPARC, MIPS, PowerPC and Pentium families. A performance gap of this size is nearly unprecedented in the microprocessor industry.' The new 21164 chip demonstrates Digital's continuing superiority in microprocessor design and manufacturing – and it demonstrates what customers can expect from Digital: regular, measured, significant improvements in the technology you need. None of our competitors has made the transition from 32-bit to 64-bit technology. For Alpha AXP customers, there will be no application migration necessary in the future. And we do not see any architecture change for the next 20 years.

Now, to understand our focus on network software, we need to remember two of our strategic principles: we will not compete with key partners, and we will build on our roots in networking. Today, applications are provided more effectively by partners and third parties. There are more of them than

there are of us, and they have the applications that the customer want. What we are going to provide are the frameworks and the middleware that enable you to integrate all of those applications in today's heterogeneous environment. That is where we will focus. And that is why we are now out of the business of engineering databases, as I mentioned earlier. You can get databases from Informix, from Sybase, from Ingres – and, of course, from Oracle – and you can get what you want. We will focus on providing the glue and deliver three basic capabilities: access to data, access to applications, and access to systems and network services. For example, when you have the need to access databases of multiple kinds, you can use AccessWorks, which integrates all of the popular databases and allows access from all of the popular clients today. When you need to integrate a variety of popular end-user applications, you can use LinkWorks from Digital. And when you need to integrate network operating systems and network resources – like print, data and application servers – you have PathWorks to help you out.

What we do best in software – and where we will continue to invest – is integrating and providing access to customer-critical information products and technologies. That's why you can expect us to continue to invest in object technology, mobile computing and internetworking in order to help you maintain your competitive edge in the future.

And of course, we intend to continue to invest and differentiate ourselves in network services to maintain and improve our outstanding global service

and support capabilities for networked environments. We are already an industry benchmark for multivendor customer support, having been awarded the first annual InfoWorld magazine award for Best Client/Server Technical Support. Based on a poll of the magazine's 225,000 readers, the award evaluated all U.S. multivendor service providers. And Digital came out on top. But we will not stop there. We continue to add service offerings and capability to maintain our differentiation as a global service provider... because when it comes to service and support, there is no doubt that Digital is investing for your future.

Our products, our technology and our services are sound. And we are now appropriately organized to meet both your needs and the challenges of competitors. We are determined to restore Digital to profitability through responsible cost management and customer satisfaction. We are very encouraged by what Digital has been able to accomplish and overcome during the past two years.

I am confident that our turnaround efforts are working, for us and for you. I look forward to continuing our work for you and with you, and I want to thank you again for being Digital customers.

Robert B. Palmer



DECUS Europe Symposium en RSX

Na het schokkende nieuws in mei en juni dat Digital het gehele PDP-11 software-pakket aan de firma Mentec had overgedragen ging ik met meer dan normale nieuwsgierigheid naar het DECUS Europe Symposium (september jl. in Cannes). Er zouden immers twee RSX-lezingen worden gegeven, weliswaar door dezelfde persoon als de afgelopen twee jaren

Dave Carroll), maar nu onder de vlag van Mentec. Om eerlijk te zijn, tot dit symposium had ik nauwelijks enig idee wat Mentec voor bedrijf was. De wetenschap dat Dave Carroll nu namens Mentec de verantwoordelijkheid heeft voor de ontwikkeling en het onderhoud van de PDP-11 software, althans voor een gedeelte ervan, gaf me een gerust gevoel voor de toekomst.

Er staat nu immers nog steeds iemand aan het roer die RSX door en door kent. Trouwens, het schijnt dat er ook een DECnet-RSX-expert de overstap naar Mentec heeft gemaakt. En inderdaad, ik kwam niet bedrogen uit, hij toonde een aanzienlijk aantal uitbreidings en correcties in zijn presentatie over de nieuwe versies van RSX-11M V4.8 en RSX-11M-PLUS V4.5.

Het is jammer voor de RSX-11M gebruikers dat, voornamelijk t.g.v. de beperking van de programma-grootte tot 32K, het gros van de uitbreidingen aan RSX-11M-PLUS ten deel is gevallen. Ik herkende diverse punten die tijdens de inventarisatie in Montreux vorig jaar reeds aan de orde waren geweest, zoals de vergrote functionaliteit van HEL en Accounting, support voor grote SCSI-disks en de overname van virtual disk en tape support uit de Toolkit. Als alles volgens plan verloopt komen de nieuwe versies in het tweede kwartaal van 1995 uit en het zou me niet verbazen als de hieronder weergegeven samenvatting dan iets langer is geworden.

- Virtual Disk/Tape Support (afkomstig uit de RSX Toolkit - JB)
- Extended Security Enhancements (similar to VMS)
- Enhanced Volume Shadowing
- New Device Support (1 Gb RZ26L)
- Support for Mentec's M11 en M100 processors
- Queue Manager Enhancements
- Expanded Primary Pool Support on I/D space Systems
- Corrections
 - . Documentation/Help Files
 - . Universal Receiver Task
 - . Terminal Driver
 - . Error Logging Tasks
 - . Scheduling (CIP problem)
 - . BRO, FLX, TKTN

Mogelijk kan er al wat meer over gezegd worden tijdens de PDP-11 SIG najaars-bijeenkomst op 22 november.

De versie van DECnet-RSX blijft ongewijzigd, terwijl over RSTS en RT-11 en de andere layered products in dit stadium nog niets kon worden gezegd. Tussen twee haakjes, de handouts van de presentatie over RSX-11M-PLUS/MicroRSX V4.5 zijn ook op DCSNL te vinden in de directory sig\$pdp_11:[info].

De tweede Mentec-presentatie in Cannes. "PDP-11 Systems to the Year 2000 and Beyond", had meer het karakter van een O&A-sessie. Er werd enerzijds nog wat doorgepraat over 'bug fixes', mogelijke uitbreidingen in RSX en de support voor de PDP-11 software in het algemeen en anderzijds besprak Mentec haar varianten van het PDP-11/93 CPU-board. Tussen twee haakjes, het 11/93 board werd niet door Digital zelf ontwikkeld, maar door het Duitse bedrijf ROI.

Net zoals bij het 11/93 CPU-board zijn ook in de Mentec-reeks CPU, memory en terminal-lijnen op één en hetzelfde board geïntegreerd. Het enige verschil in configuratie is dat Mentec slechts vier terminal-lijnen aanbiedt

tegen Digital acht. Waren de voorgaande modellen uit hun PDP-11 processor board-reeks, de M70, M80, M90 en M100, nog uitgerust met de J11 chipset, de allernieuwste uitvoering (M11) maakt gebruik van een RISC-processor die de PDP-11 instructieset emuleert. Het nieuwe vlaggeschip is ca. twee maal zo snel als de 11/93! Met gepaste trots werd het gloednieuwe processor board getoond.

De RSX software is nu ook geschikt gemaakt voor de Mentec PDP-11 modellen. Het beste voorbeeld voor de indrukwekkende performance van de M11 vond ik de mededeling dat het bouwen van MicroRSX, dat normaal ca. 24 uur duurt, nu in de helft van de tijd kan.

Een brandende vraag was: "Hoe gaat het nu met de support voor klanten met en zonder een onderhoudscontract?" Het antwoord was heel eenvoudig: de klant merkt geen enkel verschil met vroeger. Digital blijft zoals vanouds de eerstelijns ondersteuning bieden, terwijl escalaties van problemen nu (op de achtergrond) door Mentec worden afgehandeld en niet meer door RSX Engineering.

Ik was bijzonder in mijn sas met de toezegging door Mentec dat ze in april volgend jaar onder meer een dag naar Nederland komen om een bijdrage te leveren aan een PDP-11 SIG-bijeenkomst. In elk geval zal daar dan de nieuwste versie van RSX te zien zijn op een, naar ik hoop, M11-systeem.

Het is nog steeds niet te laat om met wensen m.b.t. de PDP-11 software te komen. Mijn adres staat op de achterzijde van het bulletin vermeld, maar het kan natuurlijk ook (eigenlijk liever) via de PDP-11 SIG-conferentie op DCSNL.

Bestuurs-verkiezingen

Core Technology SIGCC

Bovengenoemde PDP-11 ontwikkelingen in aanmerking genomen was het een teleurstellende ervaring dat de Core Technology SIG Coordinating Committee (SIGCC), geïnspireerd door de SIG Council, uitgerekend dit jaar met alle geweld de Europese RSX-activiteiten wilde stoppen. Tijdens de bestuursverkiezingen op 15 september werden met een royale meerderheid van stemmen de Europese RSX-activiteiten tot historie verklaard. Hiermee kwam een ca. 20-jarige onafgebroken RSX-traditie op Europees niveau tot een definitief einde.

Eerlijk gezegd was ik tot de maand mei er zelf ook vast van overtuigd dat

we tijdens dit symposium de RSX-activiteiten zouden moeten beëindigen, de overdracht van de PDP-11 software aan Mentec deed me echter van gedachten veranderen. Naast de planningtakken voor het symposium heb ik altijd bijzonder veel waarde gehecht aan inter-Chapter communicatie, een soort verenigd Europa binnen DECUS op RSX-gebied. Het was waardevol en resulteerde in een jarenlange zeer stabiele samenstelling van de RSX SIG, SIGCC en WG. Voor deze wat bredere visie had ik, zoals nu blijkt, slechts heel weinig medestanders. Ook al zijn we onze officiële status kwijt, toch stel ik me voor dit netwerk in ieder geval in stand te houden zolang er in Nederland, Duitsland, Engeland en/of Zweden een PDP-11 SIG bestaat.

Verder heeft de Hardware Werkgroep geen activiteiten ontplooid en daarom werd besloten die zaken te integreren in die van de andere werkgroepen. Aan de andere kant bestond er een sterke behoefte wat te gaan doen aan Windows NT van Microsoft dat Digital als derde standaard operating system op haar Alpha AXP-systemen ondersteunt. Wolfgang Schuster, de Duitse RSX SAG voorzitter, zal deze kar gaan trekken.

Het resultaat van de verkiezingen van voorzitters voor de Core Technology SIGCC en haar werkgroepen is in de tabel op de volgende pagina weergegeven.

SIG Bijeenkomsten

In de periode van het schrijven van de kopij voor dit bulletin is het programma voor een bijeenkomst op 22 november a.s. in Amsterdam vastgesteld. Het belooft weer een bijzonder interessante bijeenkomst te worden. Voor diegenen die er de vorige keer in maart niet bij konden zijn volgt er een herkansing in de vorm van een excursie naar de Verkeers Geleiding Centrale van de verkeerslichten in Amsterdam, waarover Leo Sloof in zijn presentatie reeds iets liet zien en vertelde. Hetzelfde geldt voor diegenen die niet in staat waren naar het DECUS Europe Symposium te komen: Peter van Caspel zal o.a. de hele waslijst met verbeteringen in RSX en de 'bug fixes' behandelen. Bijzonder boeiend lijkt me ook de voordracht over de toepassing van de PDP-11 bij KLM Cargo op Schiphol voor logistieke doeleinden. Tenslotte zullen we, zoals gebruikelijk, van gedachten wisselen over openstaande vragen, wensen t.a.v. verbeteringen in de software, etc.

Met een bijeenkomst begin april 1995 zijn we ook al een aardig eind op weg.

SIGCC/WG	voorzitter was	voorzitter is geworden
CT SIGCC Hardware WG RSX WG UNIX WG VMS WG NT WG	Michel Smans (Frankrijk) John Pickard (UK) Jan Belgraver (Holland) Daniel Clar (Frankrijk) Nick DeSmith (UK) -	Nick de Smith (UK) opgeheven opgeheven Daniel Clar (Frankrijk) Jarmo Pöntinen (Finland) Wolfgang Schuster (Duitsland)
DECrep	Peter Ranisch	Peter Ranisch

Zoals reeds eerder gezegd zal de firma Mentec daar zijn medewerking aan verlenen met o.a. een 'live' demonstratie van de nieuwste versie van RSX. Ik denk dat alleen al dit aspect

deze bijeenkomst voor veel PDP-11 gebruikers bijzonder waardevol kan maken. Er is de mogelijkheid om direct van gedachten te wisselen met de persoon die de PDP-11 software on-

derhoudt en verder ontwikkelt. Bovendien kan men iets horen over de visie van Mentec op de toekomst van de PDP-11 en de daarop draaiende software. De gebruikersvoordracht zal hoogstaarschijnlijk gaan over de toepassing van een hele batterij PDP-11's bij de Bloemenveiling in Aalsmeer.

U ziet het, het bruist weer van de activiteiten.

Jan Belgraver
Voorzitter PDP-11 SIG



RealTime Impressies DECUS Europe Symposium 1994

Omdat Paul Kuijzer verhinderd was als RealTime SIG-afgevaardigde naar het Europese symposium te gaan heb ik de honneurs waargenomen; ik ging er toch voor de PDP-11 SIG naar toe.

Cannes is me qua klimaat altijd erg goed bevallen als plaats om een symposium te bezoeken. Dit jaar was het weer echter duidelijk minder fraai dan de vorige keren, vooral 's morgens wilde het nogal eens stevig regenen, maar de avonden waren als vanouds evenals de gezelligheid in al die vaak nauwe straatjes met hun restaurants. Ook ditmaal was de trein het vervoermiddel om in Cannes te komen. Nu eens niet met de nachtstrein, maar vanuit Parijs met de TGV; het is me weer goed bevallen direct in Cannes uit te kunnen stappen. Alhoewel men tegenwoordig niet meer vanuit Nederland met de nachtstrein naar Cannes kan reizen, bestaat die mogelijkheid nog wel degelijk voor diegene die bereid is vanuit België te vertrekken. Ik hoorde dat van een reisgenoot van enkele jaren geleden. 't Is maar een weet.

Over het geheel genomen vond ik het een goed symposium. De expositie zag er goed uit en er werden weer veel applicaties getoond, zowel door Digital als gelieerde bedrijven, waaronder een aantal Nederlandse. Het was leuk in een Zwitserse stand een oude bekende uit Nederland tegen te komen die ik in jaren niet gezien had. De maaltijden in het restaurant liepen op rolletjes, waren goed en zonder wachttijden. Het was daarom dubbel

jammer dat het aantal inschrijvingen niet aan de verwachtingen voldeed. Ik hoop van harte dat na volgend jaar in Dublin weer het tegenovergestelde gezegd kan worden.

Het was werkelijk de moeite waard Robert Palmer eens te horen spreken. Deze man ziet kans om in een hoog tempo en heel goed verstaanbaar enorm veel te vertellen en het lijkt allemaal nog uit het blote hoofd verteld te worden ook. Ik heb zijn rede opgenomen op mijn walkman-recorder. Sinds de tweede helft van september hebben we zijn rede trouwens ook op DCSNL staan – topic 357 in conferentie DEC_NEWS – en nu weet ik dat het allemaal letterlijk uitgeschreven was. Dat maakt de prestatie echter niet minder om. Het beantwoorden van een aantal vragen uit de zaal na afloop ging trouwens ook al bijzonder vlot en getuigde van veel kennis van zaken; er werd niet of nauwelijks tijd genomen om even over een vraag na te denken.

Uit de gehele manier waarop er over VMS gepraat wordt, ook door Bob Palmer, is het duidelijk dat VMS 'Back-on-Track' is. De energie die erin gestoken moet zijn om VMS officieel als open systeem aangemerkt te krijgen is daar denk ik een goed voorbeeld van. Net als met RSX-11M en RSX-11M-PLUS zal OpenVMS/VAX een aantal opties gaan missen die wel in OpenVMS/AXP ingebouwd zullen gaan worden, zoals het nieuwe file-systeem. Het heeft enige tijd geduurd,

maar ik denk dat deze signalen voor de OpenVMS/VAX-gebruikers zeer welkom zijn. Het is toch ook zeker een steengoed systeem!

In de gang voor de Clubrooms waren ditmaal de terminals opgesteld, het was een lange rij van VTX- en gewone VT-terminals. Deze laatste waren allemaal exemplaren uit de VT500-serie, inclusief de juist aangekondigde nieuwe VT520 en VT525 terminals. In tegenstelling tot vorig jaar waren de Internet-zaken snel beschikbaar en ook ik heb er gebruik van gemaakt om wat notities veilig te stellen door ze naar Holland te versturen. Toen vrijdag om 12 uur de expositie en het symposiumsysteem gesloten werden stond er nog een enorme rij mail in de queue. Ik vond het heel plezierig te merken dat deze mail allemaal nog verzonden is voordat de systemen definitief uitgingen. De Notes-conferenties waren bijzonder snel beschikbaar voor distributie naar DECUS-systeem. In ons land hadden we ze een week na het symposium al op DCSNL staan. Het commando ADD_CONF DES94 voegt deze set conferenties toe aan uw notebook in de class DES94. Deze kan vervolgens geselecteerd worden met SET CLASS DES94.

De Applications Development SIGCC bleek een enthousiaste en plezierige club mensen te zijn met een enorm actieve DECrep, net zo eentje als we altijd voor RSX hadden. Ook nu weer bleek hoe ongelooflijk waardevol zo'n figuur is voor een SIG. Eerlijk gezegd

voelde ik me er dit jaar meer thuis dan in m'n eigen Core Technology SIGCC.

Zoals bekend werd er dit jaar, uit kostenoverwegingen, geen social event gehouden. De Chapters was min of meer geadviseerd dat gat op te vullen met Chapter-borrels. Ook Nederland organiseerde, op veler verzoek, zo'n event en wel op dinsdagavond bij Gray d'Albion Beach, op korte afstand van het congresgebouw; ja, ditmaal was het écht vrij dichtbij. Een goede gelegenheid om in een informele sfeer weer eens alleen Nederlands te spreken met oude bekenden en onbekenden. Naar schatting maakten zo'n 60 Nederlanders gebruik van de uitnodiging, maar anderen houden het op meer. Ik heb in ieder geval best gewaardeerd dat er weer eens zoets werd georganiseerd.

Ook de Applications Development SIGCC maakte gebruik van dit gat in de markt. Als enige SIGCC (volgens mij) organiseerden ze zelf een social event en wat voor één. De gangmaker was (wie anders) Remi Vervecken, bijgestaan door de al even enthousiaste Yvonne Baumert. Voor 200 franken kon men de gehele avond vrij eten, drinken en genieten van een bijzonder enthousiast spelend drietal musici in restaurant Atilla Grill – de naam spreekt voor zich – in het centrum van Cannes. Al met al was het een bijzonder gezellige avond, waar velen mét mij met plezier aan terug zullen denken.

Bestuursverkiezingen

Applications Development SIGCC

Diezelfde woensdag werden ook bij de AD SIGCC de (verplichte) bestuursverkiezingen gehouden onder het bekende toezicht van een EDC-afgevaardigde; uiteraard was ook DESC-voorzitter Cliff Evans aanwezig.

In dezelfde vergadering werden de nog niet verder ingevulde Mission & Objectives van de vorig jaar, na de reorganisatie, ontstane SIGCC besproken. Een tiental onderwerpen werd naar voren gebracht; deze zullen in de komende maanden verder worden uitgewerkt. I.v.m. de overname van Rdb door Oracle, is één van de acties dat de MLT WG contact gaat zoeken met de Oracle User Group. De SIGCC was één van de weinigen die een budget had voor 'give-aways', zoals caps en buttons. Dergelijke PR-activiteiten zullen verder worden uitgebouwd. In Amerikaanse stijl was de vos als logo gekozen voor de SIGCC. Tijdens de Business Meeting werd als naam multinationaal 'De Vos' gekozen, d.w.z. 'Le Fox' tijdens dit symposium en 'O'Fox' volgend jaar in Ierland. Tenslotte wil men ook echt wat gaan

doen aan interChapter-cooperation.

Het resultaat van de verkiezingen van voorzitters voor de Applications Development SIGCC en haar werkgroepen is in onderstaande tabel weergegeven.

De meeste RealTime-sessies werden door Digital sprekers verzorgd, terwijl van één voordracht de spreker niet kwam opdagen. De RealTime Update-sessie werd verzorgd door DECrep Eric Gauthier. Eric zal de sheets van zijn verhaal naar onze DECrep Han Pil Meyer sturen zodat die daar op een volgende SIG-bijeenkomst wat uit kan vertellen. Samengevat komt zijn voordracht hier op neer.

Digital heeft een 23-jarige RealTime-geschiedenis op PDP-11 gebied en een 15-jarige op VAX-gebied, heeft de grootste 'installed base' op het gebied van industriële automatisering en is volgens de Gartner Group een bedrijf dat de voorkeur geniet als het gaat om energie management en SCADA. Het wil ook in de 90'er jaren deze leidende rol blijven vervullen door haar bestaande klantenkring in tact te houden en effectief in te spelen op haar wensen.

Het huidige producten-pakket bestaat uit:

- DEC OSF/1
 - General Purpose Realtime Standard UNIX - XPG4, COSE SPEC 1170, SVID, POSIX, Motif, fully Pre-emptive Kernel, POSIX 1003.1b Support, Simultaneous Multiprocessing
- VxWorks for Alpha AXP
 - Embedded RealTime
 - Developed under DEC OSF/1 AXP, Support for Alpha AXP and Motorola 68000 targets, Deploy embedded applications with small runtime kernel, Complete Development Environment Toolkit
- VAXELN
 - Embedded RealTime on VAX
 - OpenVMS development for VAX targets, Moving to one kernel and three interfaces for Alpha AXP targets

- Alpha AXP Chips, Boards, and Systems
- Support for non-Digital hardware - Motorola
- I/O Connectivity - EISA and PCI, VME and Futurebus +
- Support for All Standards (ANSI Languages, OSI, NFS, TCP/IP, POSIX XPG3, SQL, X11 OSF/Motif

Digital wil uiteindelijk naar een scalable performance toe, terwijl haar producten moeten kunnen draaien op alle belangrijke hardware architecturen. De software moet Distributed Computing in RealTime en Legacy software API's ondersteunen met UNIX als ontwikkel omgeving en op standaarden gebaseerd zijn.

Eric sprak tevens over "A Vision of RealTime Computing for the 90's", terwijl Steve Ruzich (ook Digital) VxWorks positioneerde als het RealTime operating system voor de Alpha AXP en de (Motorola) 68000-serie processors. We praten dan over VxWorks for Alpha AXP V3.1 dat dit najaar beschikbaar komt. In een andere sessie besprak hij het 'porten' van VAXELN applicaties naar de Alpha AXP.

Jan Belgraver
waarnemend afgevaardigde
AD SIGCC RT WG



SIGCC/WG	voorzitter was	voorzitter is geworden
AD SIGCC AI WG IDM MLT RT	Claes Engelin (Zweden) Laslo Varga (At Large) Yvonne Baumert (Duitsland) Colin Brown (Denemarken) Tsvi Rubin (Israel)	Yvonne Baumert (Duitsland) Boerge Callesen (Denemarken) Colin Brown (UK) Albert Doerkens (Duitsland) ongewijzigd, AD SIGCC v.v.z.
DECreps	Remi Vervecken Piotr Berens (IDM WG) Eric Gauthier (RT WG) Henri Mercier (AI WG)	ongewijzigd } nog niet beslist

OA SIG - Diversen

Elders in dit blad vindt u een OA SIG-bijdrage over een kosten/baten analyse van Documentaire Informatie Systemen (DIS) bij het GAK. Zeer beslist de moeite van het lezen waard!

Het OA SIG-bestuur probeert met een (te) kleine groep mensen een groot aantal activiteiten te organiseren:

- OA SIG-middagen
- Kopij inleveren voor het DECUS Holland Bulletin
- Invullen van slots op het jaarlijkse DECUS Holland Symposium
- Onderhouden van de OA SIG-conferentie op het DCSNL systeem
- Contacten tussen gebruikers bewerkstelligen

Het bestuur zou graag versterking zien in de vorm van een redactie medewerker ten behoeve van de kopij voor het DECUS Holland Bulletin. Het OA SIG-bestuur streeft ernaar in ieder DECUS Holland Bulletin een bijdrage van minimaal 2 artikelen te realiseren. Indien u geïnteresseerd bent in het leveren van een bijdrage aan de DECUS-gemeenschap, reageer dan!

Momenteel wordt er gewerkt aan de plannen voor 1995. Een ieder die ideeën heeft over Office Automation (bijvoorbeeld over te behandelen onderwerpen op OA SIG-dagen) wordt bij deze uitgenodigd te reageren (de mogelijkheden om ons te bereiken 'rijzen de pan uit', dus dat moet lukken!).

Grijp uw kans en laat uw stem en invloed gelden! Daar is DECUS uiteindelijk voor bedoeld.

De goodies topic in de OA SIG-conferentie is weer gegroeid! Een procedure om de ALL-IN-1 omgeving van gebruikers op te schonen is toegevoegd. Doe er uw voordeel mee. Indien u gebruik maakt van een goodie, dan is het wellicht prettig (o.a. voor de auteur) als u uw mening als reply in de conferentie zet.

Sjaak Bosman
Voorzitter OA SIG
DCSNL: BOSMAN_J
Internet: bosman@inter.NL.net
Telefax: 010 - 4471225



Managing Your Data - deel 2

Op vrijdag 17 juni 1994 vond er een Large Sites SIG-bijeenkomst plaats met dit thema. Waarom dit thema? Is dit nog steeds een probleem? Ja, dit is nog steeds een probleem! Anders hielden we er geen dag over.

Op de vorige LS SIG-dag over dit thema (in 1990) kwamen vooral oplossingen voor archivering en backup ter sprake. Momenteel zijn ontwikkelingen als StorageWorks en on-line backup van databases actuele onderwerpen.

Voor de LS SIG-dag over dit onderwerp waren dan ook een aantal bedrijven uitgenodigd om hun visie te geven over het begrip *data management*.

De heer A. Bakema van PTT Telecom, de LS SIG-voorzitter, heette een ieder welkom en begon meteen met de eerste lezing. Hierin gaf hij een indruk van de manier van werken van de PTT en schetste een aantal probleemgebieden die te maken hebben met data management.

Een opvallend punt hierbij was dat er bij PTT Telecom bijna geen gebruik wordt gemaakt van gekochte software; men gebruikt vrijwel alleen zelfontwikkelde gereedschappen gebaseerd op standaard VMS BACKUP. Dit komt voornamelijk omdat deze gereedschappen al vele jaren geleden ontwikkeld zijn, toen er nog weinig in

de handel was. Bij PTT Telecom speelt een aantal belangrijke zaken, zoals tape-verkeer met leveranciers en klanten en archivering op grond van wetgeving, hetgeen een redelijk conservatief beleid ten opzichte van de gebruikte media noodzakelijk maakt.

De heer C. van Maaren werkzaam bij Digital was de tweede spreker. Deze gaf ons een overzicht van de huidige StorageWorks producten.

Na de pauze was het woord aan de heer A. Park, werkzaam bij de afdeling technical support bij Fokker Aircraft B.V. Volgens de heer Park zijn er een aantal problemen:

1. Fokker wil, net als de meeste bedrijven, steeds meer doen voor minder geld.
2. Er was eens een computercentrum. Dit computercentrum beheerde een klein aantal mainframes en het bepaalde ook de richting waarin er uitgebreid of gewijzigd diende te worden. Dit is momenteel verleden tijd. Er staat een groot aantal computer systemen verspreid door het bedrijf en de gebruiker bepaalt de richting. Dit feit alleen is nog geen probleem, maar gebruikers willen alleen maar de voordelen van het gebruik van een eigen computersysteem, niet de problemen. Een van deze proble-

men is data management.

3. Het lijkt nog maar zo kort geleden dat we blij waren met een nieuwe RK06 (10 Mbyte) aan onze PDP-11. Momenteel spreken we over honderden Gbytes met een gezamenlijk probleem: de data op al deze disks moet 'ge-backup-t' worden.
4. Het aantal gebieden waarin data management actief is, is toegenomen. Nog niet zo lang geleden maakten we alleen nog maar een dagelijkse backup. Momenteel spreken we over media management, archivering, shelving enz.
5. Tegenwoordig verwacht men dat een computersysteem 24 uur per dag beschikbaar is. Dit geeft problemen met het maken van consistente backups, vooral van databaseomgevingen.

Nadat de heer Park deze vijf probleemgebieden aan ons voorgelegd had, ging hij in op de oplossingen die hiervoor gekozen zijn bij Fokker. Een belangrijke stap bij Fokker was de aanschaf van een tape-robot, die zowel door de IBM als door de VAX (op korte termijn) gebruikt kon worden. Het gebruik van een dergelijke machine staat het gebruik van gereedschappen toe die een aantal taken van de systeembeheerder overnemen. Het gebruik van shelving (bij Digital HSM) is voorlopig alleen in gebruik op het IBM mainframe.

Nadat we de lunch genuttigd hadden stonden er nog twee lezingen op het programma. Eén van Computer Associates en één van Raxco. Beide firma's leveren software ten behoeve van data management. Beide sprekers was gevraagd om de visie van hun respectievelijke werkgevers op dit gebied te vertellen.

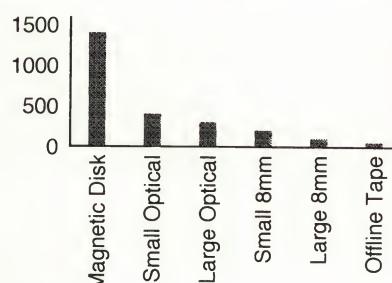
Computer Associates wil vooral oplossingen bieden voor een consistent beheer van alle media, device types en omgevingen met een eenvoudig te installeren en te gebruiken gereedschap. Een aantal functies zouden automatisch uitgevoerd moeten kunnen worden. Gezien een aantal moderne eisen zoals multi-platform en real time support komt men met een client/server oplossing. Deze gereedschappen kunnen ook samenwerken met andere produkten van Computer Associates.

Volgens Raxco is HSM (Hierarchical Storage Management) de oplossing voor toekomstige data management problemen. Bij deze oplossingen komt het begrip shelving naar voren. Aangezien ook Digital HSM als een oplossing van data management problemen levert, lijkt het nuttig om even uit te leggen wat HSM is.

HSM gaat uit van een hiërarchische data opslag. Hiermee wordt bedoeld dat de data opgeslagen kan zijn op

verschillende typen media. Welke data op welk type komt, kan aan de hand van een aantal regels worden ingesteld. HSM gaat er van uit dat niet alle data op dure magnetische disks hoeft te staan. Sommige data kan bijvoorbeeld best naar een optisch device (eventueel een disk-robot) en sommige data misschien wel naar een tape device. De HSM software bepaalt zelf aan de hand van een aantal opgegeven criteria wanneer en welke data naar een ander device wordt gekopieerd.

Relative cost of storage devices in \$/Gbyte



Een criterium kan bijvoorbeeld zijn: Indien de disk meer dan 90% vol is, kopieer dan alle files ouder dan 2 maanden naar een optische disk om ruimte op de disk vrij te maken.

De HSM software kopieert de inhoud van de data files naar een ander device en houdt zelf nauwkeurig bij waar deze data zich bevindt. Aangezien de HSM software de file header op de

disk laat staan, ziet de eindgebruiker (lees hier ook: applicatie) hier niets van. Indien men de file wil openen, zal de HSM software de file automatisch terug kopiëren naar de oorspronkelijke locatie. De gebruiker/applicatie merkt hier niets van (behalve een extra lange wachttijd).

HSM biedt dus de mogelijkheid om de data automatisch, bij gebruik van tape en/of disk robots geheel zonder tussenkomst van een operator, op het meest goedkope device te plaatsen, zonder dat daarvoor aanpassingen aan de applicaties noodzakelijk zijn.

Al met al was het een leerzame dag waaruit blijkt dat alle leveranciers van gereedschappen die werkzaam zijn binnen data management zich vooral richten op Hierarchical Storage Management. Dit zou een oplossing moeten geven voor het managen van grote hoeveelheden data. De tijd zal het leren.

P. Timmers
LS SIG
Landweer Automation Services



De baten van DIS

De baten van Documentaire Informatiesystemen (DIS) zijn moeilijk vast te stellen. In het algemeen komt men niet verder dan algemene termen als "Besparing van het vloeroppervlak" en "Verbetering van de kwaliteit van het werkproces". Het GAK begeeft zich op dit ogenblik op het terrein van DIS. De schaalgroote van de GAK-organisatie maakt dat introductie van DIS direct tot complexe en kostbare implementaties leidt. Deze "handicap" maakt het noodzakelijk om een nader onderzoek naar de te bereiken baten uit te voeren. De resultaten hiervan werden in onze organisatie dermate positief bevonden dat het gerechtvaardigd leek om een verslag van de gevulde methode in het DECUS Holland Bulletin te plaatsen, waar u als lezer wellicht uw voordeel mee kunt doen. Heeft u specifieke vragen aangaande het door het GAK gevulde traject, dan kunt u contact opnemen met ondergetekende.

Context

Binnen het GAK wordt voor de uitvoering van processen een enorme hoeveelheid dossiers gebruikt. Op een aantal plaatsen zijn de dossiers vastgelegd op microfilm, maar vaak wordt er gebruik gemaakt van het traditionele papier. Het beheer van archieven met papieren dossiers verloopt moeizaam hetgeen zich uit in de in- en overcompleetheid, de afwezigheid en de onvindbaarheid van dossiers. Enige tijd geleden is onderkend dat Documentaire Informatie Systemen (DIS) een oplossing zou kunnen bieden voor deze problematiek. DIS is een nogal dure techniek, zeker wanneer toepassing ervan op GAK-schaal plaatsvindt, waardoor, voor het nemen van een gefundeerde beslissing over het al dan niet implementeren van DIS, inzicht in de kosten en baten van DIS een absoluut vereiste is. De kosten van DIS konden, na het uitwerken van een te volgen conversie- en

implementatiescenario met een grote mate van betrouwbaarheid worden ingeschat.

Kwantificering van de baten bleek echter een groot probleem. Hoewel de ruimtebesparing goed hard te maken is, bleek met name de effiency-verbetering moeilijk in harde getallen te vatten. Omdat de baten door besparing van ruimte niet opwogen tegen de kosten voor implementatie ontstond er een dringende behoefte om op korte termijn tot een betrouwbare inschatting te komen van de te verwachten efficiency-verbetering. In samenwerking met Digital Equipment b.v. is er een workshop georganiseerd, waarin in drie dagen tijd een inschatting is gemaakt van de grootte van de effiency-verbetering. Op basis van deze inschatting kon uiteindelijk het groene licht aan de implementatie van DIS worden gegeven. Daarnaast is er als gevolg van de workshop een goed in-

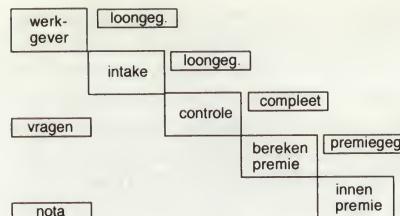
zicht in de processen rond de dossiers ontstaan en zijn er voor het implementatietraject Critical Success Factors (CSF's) opgesteld. De deelnemers aan de workshop waren betrokken uit het werkproces, afkomstig van de twee afdelingen die als eerste met DIS zullen worden toegerust, LPV (Loonen en Premievaststelling) en CWR (Centrale Werkgevers Registratie). Omdat zij dagelijks met de dossiers werken, vroeg de deelname geen specifieke voorbereiding. LPV had voor de workshop twee groepen van drie personen afgevaardigd, CWR één groep van drie personen. Ook de automatiseringsafdeling I&A had twee personen afgevaardigd, die op deze manier het werkproces van potentiële toekomstige gebruikers van DIS goed hebben leren kennen en daarnaast expertise op het gebied van DIS aan konden leveren.

De workshop heeft in totaal drie volle dagen in beslag genomen. De drie dagen zijn in twee delen verspreid over anderhalve week. De eerste twee dagen zijn benut om het proces rond de dossiers op de afdelingen LPV en CWR in kaart te brengen en de knelpunten hierin te identificeren. Per knelpunt is vervolgens aangegeven of DIS hiervoor een oplossing zou kunnen bieden en in hoeverre het probleem zou worden opgelost. De laatste dag van de workshop is gebruikt om de impact te kwantificeren van die knelpunten die middels DIS (gedeeltelijk) kunnen worden verholpen. Omdat na implementatie van DIS deze knelpunten niet meer bestaan vormen deze kosten dus de impliciete baten van DIS.

Procesanalyse

Voor de procesanalyse die in de eerste twee dagen werd doorlopen is gebruik gemaakt van de zogenaamde diagonalmatrix-methode (DMM). De DMM levert een overzicht op waarin de processtappen en de aanleverende en afnemende instanties op de diagonaal worden weergegeven. Horizontaal wordt per processtap of aanleverende instantie aangegeven wat het product is dat wordt opgeleverd, de output, verticaal staat de input, de grondstoffen voor de processtap of het product dat aan de afnemende instantie wordt aangeleverd. De proces-schema's werden gemaakt op grote vellen papier, die aan de muur waren bevestigd. Deze werkwijze heeft het opstellen van de schema's aanmerkelijk versneld omdat de discussie "op de wand" werd gevoerd.

In figuur 1 is een voorbeeld van een processchema volgens de DMM opgenomen. Hierin worden de processtap-



Figuur 1. Voorbeeld van een proces-schema volgens de DMM

pen intake, controle, berekenen premie en innen premie onderscheiden. Daarnaast komt de aanleverende en afnemende instantie "werkgever" in dit schema voor. De werkgever levert loonggegevens aan, die vervolgens worden gecontroleerd op volledigheid. Mochten er hiaten in de aangeleverde gegevens zitten, dan wordt er een vraag aan de werkgever gericht om aanvullende informatie. Als de gegevens compleet zijn wordt op basis van deze gegevens de premie berekend, wanneer deze bekend is wordt er tenslotte een nota aan de werkgever gestuurd. Zowel CWR als LPV heeft op de eerste ochtend een dergelijk procesmodel opgesteld. In deze procesmodellen zijn 's middags de knelpunten geïdentificeerd. Ook de knelpunten werden in het processchema opgenomen. Op rode pijlen is een omschrijving van het knelpunt aangegeven, waarna de pijl in het schema is opgenomen, wijzend naar de plaats waar het betreffende knelpunt zich voordoet.



Figuur 2. Knelpunten-analyse

De knelpunten vormen de basis voor de verdere workshop. Allereerst is per knelpunt aangegeven wat de oorzaak en de gevolgen ervan zijn. Ook deze analyse vond plaats aan de wand. Tot dit moment had de workshop een algemeen karakter en wees niets erop dat het doel de berekening van baten van DIS was. Na de knelpunten-analyse kwam hierin verandering. Voor de deelnemers werd een presentatie gegeven over de mogelijkheden van DIS. Op basis van deze informatie moesten de deelnemers vervolgens per knelpunt aangeven of DIS een bijdrage zou kunnen leveren om de problemen te verhelpen. Wanneer dat het geval was moest tevens worden aangegeven welke acties ondernomen moesten worden om tot een oplossing van het knelpunt te komen. Op die manier werd een tabel verkregen als in figuur 2. Met dit resultaat werd het

eerste deel van de workshop afgesloten.

Kwantificeren

De derde en laatste dag van de workshop is benut om de gevolgen van de knelpunten te kwantificeren. De basis hier voor lag in de tabel die aan het eind van de eerste twee dagen was opgeleverd. Voor de knelpunten die via DIS oplosbaar zijn, werd ingeschat hoeveel tijd de gevolgen kosten voor iedere keer dat het knelpunt optreedt. Vervolgens werd een inschatting gemaakt hoe vaak de knelpunten zich op de betreffende afdelingen per jaar voor doen. Op basis hiervan werd via een simpele vermenigvuldiging berekend hoeveel uur per jaar men met de gevolgen van een bepaald knelpunt bezig is.

Gevolg	Tijd/keer	Aantal/jaar	Tijd/jaar	Besp. DIS	Besparing
zoeken bij andere afdelingen	10 minuten	100 x per dag	4150 uur	100 %	4150 uur
doorsturen	1 minuut	80 x per dag	333 uur	50 %	175 uur

Figuur 3. Kwantificering van de gevolgen

Omdat veel totalen hoger uitvielen dan men had verwacht ontstonden er hevige discussies, die uiteindelijk maar weinig leidden tot grove bijstellingen. Per knelpunt werd ook een inschatting gemaakt in hoeverre DIS het probleem zou kunnen verhelpen. Door dit percentage te relateren aan de totale tijd die er aan de gevolgen van het knelpunt werd besteed ontstond er een indicatie van de totale tijd die kan worden gewonnen bij implementatie van DIS. De laatste stap die moest worden gemaakt was het aangeven van de functies die bij de uitvoering van de gevolgen van de knelpunten zijn betrokken. Door de kosten van deze functies te relateren aan de via DIS te besparen uren is uiteindelijk een inschatting van de baten gemaakt.

Betrouwbaarheid

De hoogte van de baten die via deze methode is berekend is uiteraard niet voor de volle honderd procent betrouwbaar. In het hele proces wordt twee keer een schatting gemaakt. De eerste keer bij het vaststellen van de tijd die per keer in beslag genomen wordt door de gevolgen van een knelpunt. Daarna nog een keer bij het vaststellen van het aantal malen dat een knelpunt per jaar voorkomt. Uitgaande van een 80/20-regel kan worden gesteld dat de hier gemaakte schatting een betrouwbaarheid van $0.8 \cdot 0.8 = 0.64$ heeft. Deze inschatting is reëel, omdat de inschattingen keer op keer aan een uitgebreide discussie zijn onderworpen.

Resultaat

Het resultaat van het uitvoeren van de workshop is in de eerste plaats een redelijk betrouwbare schatting van de baten van implementatie van DIS. Op basis hiervan heeft men bij het GAK besloten om een implementatietraject in gang te zetten. Het doel dat aan de workshop is gesteld is daarmee behaald. Naast het behalen van de doelstelling is er door het doorlopen van dit proces nog meer bereikt. Zo zijn toekomstige gebruikers geïnformeerd over wat DIS is en over de gevolgen hiervan voor hun werkproces. Omdat zij zelf hebben berekend wat DIS voor hen kan betekenen, weten zij dat de cijfers betrouwbaar zijn en geloven zij er dus ook in. Doordat de gebruikers aan het einde van het eerste deel van de workshop acties aan moesten geven die voor implementatie van DIS moeten worden doorlopen is voor iedereen duidelijk wat er moet

gaan gebeuren en wordt dit ook door de gehele groep gedragen. De automatiserders hebben tijdens de workshop het werkproces van toekomstige gebruikers goed leren kennen en door de rechtstreekse discussies is er niet alleen inzicht onstaan in de "objectieve" knelpunten, maar ook in de subjectieve. Hiervan zal tijdens het implementatietraject zeker worden ge profiteerd. Tijdens de laatste dag zijn de deelnemers ook in de gelegenheid gesteld om de CSF's voor het implementatietraject te formuleren.

Hoewel een groot gedeelte hiervan al eerder was geformuleerd bleken er ook succesfactoren door de gebruikers naar voren te worden gebracht, waaraan nog niet eerder was gedacht. Een voorbeeld hiervan is de vraag naar structurele aandacht voor evaluatiesessies. Het allergrootste resultaat van de workshop is echter de algehele

kennismaking van de toekomstige gebruikers met het fenomeen DIS en hetgeen dit voor hen betekent kan. De deelnemers zijn zo enthousiast geworden dat zij het zo snel mogelijk ingevoerd willen zien, hoewel ze terdege beseffen dat er ook negatieve kanten aan zitten. De automatiserders hebben kennis gemaakt met de gebruikers en hun werkprocessen. Zij weten vrij precies waar de knelpunten in het proces zitten die met DIS opgelost kunnen worden en welke frustraties zij hiermee bij de gebruiker weg kunnen nemen.

Jan Hoogenbosch
OA SIG
Tel. 020 - 687 5407



Digital en DIBOL

In het DECUS Holland Bulletin van september 1994 stond een artikel over het afstoten van de PDP-software naar de firma Mentec. Iets dergelijks heeft zich vorig jaar al voorgedaan met betrekking tot de programmeertaal DIBOL. Dit nieuws heeft destijds weinig aandacht gekregen, daarom nog even een opsomming van hetgeen er in het afgelopen jaar is gebeurd.

Begin 1993 heeft Digital aangekondigd op te houden met het verder ontwikkelen van DIBOL. Al in 1992 was besloten geen DIBOL compiler voor de Alpha-systemen meer te ontwikkelen. Omdat er vooralsnog toch nog vraag is naar een DIBOL compiler heeft Digital het product DBL (als het ware een DIBOL-clone) in haar leveringspakket opgenomen. DBL is beschikbaar voor een groot aantal besturingssystemen en hardwareplatformen waaronder ook de meeste UNIX-en, DOS, Netware en uiteraard VMS en OSF/1 op VAX en Alpha.

DBL is eind jaren zeventig ontwikkeld door de firma DISC uit Sacramento, Californië en wordt in Nederland op de markt gebracht door Briscon Software uit Veendendaal. Onlangs is door Digital, Multihouse en Briscon een gezamenlijke presentatiemiddag gehouden in het 'Kantoor van de toekomst'.

Onderwerp van deze middag was de Alpha AXP en de DIBOL pakketten van Multihouse die nu m.b.v. DBL ook op de Alpha beschikbaar zijn.

Hierna volgt de press release die Digital samen met DISC vorig jaar heeft doen uitgaan.

DISC announces new DIBOL strategy in association with Digital

Sacramento, CA (February 17, 1993) - DISC (Digital Information Systems Corporation) announced today the signing of a contract with Digital Equipment Corporation which positions their SYNERGY DBL application as the primary DIBOL compiler product for Digital's VAX, Alpha AXP, DEC OSF/1 and Intel-based SCO UNIX systems.

Under the terms of the contract, Digital Equipment Corporation will distribute DISC's entire Synergy Application Development Environment on OpenVMS based, DEC OSF/1, Alpha AXP, and SCO UNIX systems. Digital will continue to support the current version of VAX DIBOL, but all future enhancements will be provided through DISC's SYNERGY DBL.

Michele Wong, DISC's president, said: "DISC's SYNERGY DBL is the most advanced, comprehensive and

complete DIBOL development available". "To DISC", she added, "SYNERGY's position as 'best in the industry' means total compatibility with Digital's DIBOL, product availability on a wide range of operating systems, strict standards compliance and the largest selection of state-of-the-art features required by professional DIBOL programmers".

Peter Mercury, Corporate Manager of Software Product Services at Digital Equipment Corporation, stated that "outsourcing DIBOL development is a renewed Digital commitment to our customers who program in DIBOL".

SYNERGY DBL applications are ANSI-compliant, and are completely portable across any of Digital's systems running OpenVMS, ULTRIX, DEC OSF/1, SCO UNIX or MS DOS operating system.

Starting with Digital's DIBOL as a base, DISC added 4GL development tools and utilities to create an integrated programming environment for business application developers.

SYNERGY DBL is the centerpiece of DISC's Synergy Application Development Environment which includes the Synergy Developer's Toolkit, a 4GL windowed user interface system and

the Synergy Information Control System which is an integrated data dictionary and report writer. There are more than 125,000 SYNERGY DBL installations at sites located in all 50 states across the United States, as well as in 77 nations across the world

and a complete selection of education courses are available from DISC.

The Synergy Application Development Environment for Alpha AXP is shipping immediately. The VAX DIBOL and DEC OSF/1 versions are

expected to ship in April 1993.

Jan Willem Briër



Globaal werken

Een deel van de afgelopen zomervakantie heb ik gebruikt voor het opnieuw verkennen van het netwerk. Ik maak al jaren gebruik van electronic mail, iemeel dus. Het ophalen van programma's, teksten en andere bestanden met behulp van ftp (file transfer program) heeft ook al niet veel geheimen meer voor me. En ik ben ook al jaren geabonneerd op (steeds minder) elektronische tijdschriften.

Want tijdschriften kosten tijd, heel veel tijd. Het bijhouden van vakliteratuur en vaklectuur kost eigenlijk steeds meer tijd ook al word je met de jaren steeds selectiever als het gaat om de beslissing lezen of niet-lezen. Dat geldt in steeds toenemende mate ook voor elektronische informatie, die volop beschikbaar is. Ik was tot het begin van de zomer van 1994 enigszins tevreden met de balans die ik gevonden had in de tijd besteed aan het werk dat gewoon af moet en het bijhouden van informatiebronnen. Ik had mij er bij neergelegd dat één uur per dag netwerk-informatie-verwerking te verdedigen is als ik een deel van de vakliteratuur thuis of onderweg las.

Nu is er dan World Wide Web. Buitengewoon interessant, verslavend en tijdvreemd. Een eerste kennismaking met virtual reality? Als je aan het eind van de dag tegen het felle buitenlicht knippert, realiseer je je dat je de hele dag genietend en gnuivend met een nog niet ontdekte gretigheid met iets nieuws bezig bent geweest! Als je dan de neiging vertoont om 's avonds na de avondmaaltijd nog een paar uur door te gaan, realiseer je je plotseling dat er inderdaad iets aan de hand is. En dat is ook zo. Je dacht dat er niets nieuws meer te beleven viel op het netwerk, want je had het wel gezien. Maar WWW is anders, is nieuw.

Wat is WWW? World Wide Web is precies wat de naam zegt: een wereldomspannend document. Voor de ingewijden: super-hypertext. Stel je een

schermbeeld voor met wat tekst en grafische informatie. Bijvoorbeeld een document met een uitleg van fotosynthese. Sommige woorden in de tekst hebben een andere kleur. Dat zijn gevoelige punten, wijzers naar verdere informatie. Zet je de cursor met de muis op zo'n hypertext-link dan krijg je een nieuwe pagina met informatie. Klik ik bijvoorbeeld op H_2O dan krijg ik een korte uitleg over de opbouw van een watermolecuul. In die uitleg zitten vaak ook weer gekleurde woorden. Klik ik nu bijvoorbeeld op het woord atoom dan krijg ik een inleiding over dat onderwerp. In plaats van een uitleg in de vorm van een tekst kan ik ook plaatjes krijgen. Een filmpje of animatie behoort ook tot de mogelijkheden. Ook geluid kan uit de PC klinken als ik op de juiste plaatsen in een document prik.

De informatie die je op die manier oproept kan overal vandaan komen. Het woord globaal, of het Engelse woord global, moet je letterlijk nemen. Als je een hypertext-document leest, dan haal je met elke muisklik weer nieuwe informatie naar je beeldscherm toe. Als het rustig is op het netwerk en als de computerverbindingen een beetje snel zijn, dan gaat dit alles razendsnel. De documenten zijn niet georganiseerd volgens een boomstructuur die je systematisch kunt aflopen om alle informatie te bekijken. Nee, je valt van het ene document in het andere, en daar ligt een groot probleem. Enerzijds geeft het veel afleiding, omdat het heel verleidelijk is om even een zijspoortje in te gaan en voorlopig niet meer terug te komen. Anderzijds vind je vaak zoveel verwijzingen die weer verwijzingen bevatten dat je al gauw het gevaar loopt de draad kwijt te raken. De uren vliegen om! Als je eenmaal een beetje de weg weet en als je maar hardnekkig beperkt tot het gericht zoeken naar een bepaald stuk informatie, dan kan WWW een waardevol hulpmiddel zijn. Maar als je wanhopig op zoek

bent naar een filmpje over het ontsleden van een kikker en je sluit de ochtend af met een fraaie foto van de instag van een komeet op Jupiter, het geluid van een lachend persoon en een filmpje van een orkaan, dan heb je eigenlijk niet veel bereikt.

Hoe kom je aan de WWW-software? Hier heb je een typisch kip-en-ei-probleem. Heb je eenmaal netwerktoegang dan kun je via het netwerk aan de software komen. De benodigde software bestaat uit een aanpassing van Windows naar een 32-bits versie. Je kunt na die aanpassing zogenaamde 32-bits software draaien. Daarna installeer je Winsocks. Dat is de aansluiting van Windows op een TCP/IP georiënteerd netwerk. TCP/IP is de verzameling protocollen die op het Internet worden gebruikt. Als je Winsocks hebt draaien, dan kan je Mosaic installeren. Mosaic is de interface naar WWW. Die hele installatie heeft me veel tijd gekost. Er is een veel snellere manier en dat is het bestellen van een CD-ROM bij de publiekservice van de vpro. Die CD-ROM kost je maar een tientje. Op die CD-ROM vind je onder andere de software met een Windows-installatie-file die de benodigde software in 5 minuten op je PC installeert. Je hoeft er amper wat aan te doen. Als je vervolgens de software start dan begint je modem meteen te bellen naar een telefoonaansluiting in Hilversum. Dat is de server van de vpro. Ik ben bang dat zij daar aan hun eigen succes ten onder gaan, want meestal krijg je de in-gesprektoon en moet je het later nog eens proberen. Maar als je verbinding krijgt, zie je dat je ingelogd raakt middels een automatische procedure. Het protocol SLIP wordt aangezet en je kunt Mosaic starten. Even later zie je dan de home-page van de vpro. Om de zaak wat te versnellen is het handig om middels het optie-menu de optie 'display in-line images' uit te zetten. Wil je later alsnog het plaatje zien dan zet je de optie weer aan en geef je een

reload-opdracht voor die pagina. Dit initiatief van de vpro is bij mijn weten de eerste maal dat 'Jan Publiek' gratis toegang heeft tot het Internet. Ik vind het een geweldige stunt en hoop van ganser harte dat er een permanente goedkope toegangsmogelijkheid komt voor iedereen.

Ga je alles op een rijtje zetten dan zijn de mogelijkheden enorm. Voor serieuze toepassingen, maar ook voor lezame ontspanning gaan we woelige tijden tegemoet. Afstanden bestaan niet meer, informatie is overal beschikbaar. Maar je hebt er wel een netwerkaansluiting voor nodig. Een PC met multi-media-mogelijkheden is handig als je filmpjes met geluid wilt afspelen. Je moet er ook de tijd voor

hebben, veel tijd. Voor het onderwijs heeft dit alles veel consequenties door nieuwe mogelijkheden van kennisoverdracht, door nieuwe, leukere en misschien wel effectievere vormen van leren. Maar ook negatieve consequenties door de kosten van apparatuur en netwerkaansluitingen en tijdverlies/tijdverspilling bij ineffectief gebruik van dit medium. Ik denk dat het heel belangrijk is om na te denken over het stroomlijnen van deze nieuwe mogelijkheden. Toegang tot het netwerk door het beschikbaar stellen van hardware, software en netwerkaansluitingen. Een goede helpdesk voor het oplossen van problemen. Regels opstellen, ondersteund door software, voor het efficiënt inrichten van WWW-documenten. Voorlichting aan

gebruikers voor het toepassen van tijdbesparende technieken. Onderzoek en implementatie van deze technieken ten behoeve van het onderwijs.

Afstandsonderwijs is heel dichtbij gekomen. Je kunt lessen/colleges verkopen, maar je zou ook colleges kunnen kopen. COO, Computer Ondersteund Onderwijs, zou wel eens 'booming business' kunnen worden, maar was dat al niet zo?

Kees de Groot
Security SIG



DCSNL nieuws

World-Wide-Web (WWW) was een 'hot item' op het DECUS Europe Symposium en tijdens de daar gehouden vergadering van Communication Coordinators. Op het symposium information system werd o.a. gedemonstreerd hoe de diverse DECUS-systemen zich presenteren en welke informatie er op te vinden is. Aan de rij van DECUS systemen op het WWW wordt binnenkort ook het systeem van onze zuiderburen (BELUX) toegevoegd.

In het vorige bulletin deed voorzitter Evert Jan Evers verslag van het DECUS Leadership Executive Forum waaraan hij in juli deelnam. In de laatste paragraaf memoreerde hij dat "Digital heeft aangegeven haar klanten als één van haar grootste verworvenheden te beschouwen" en dat men o.a. meer aandacht aan de communicatie met DECUS wil besteden.

Evert Jan nodigde daarom iedereen uit ook gebruik te maken van die intentie-verklaring. Op Europees niveau speelde men daar op in door het organiseren van een "Digital Listen's panel-discussie waaraan enkele vice-presidenten van Digital deelnamen. Voor ditzelfde doel hebben we op DCSNL de interactieve conferentie DIGITAL in het leven geroepen. Als opening is daar het bovengenoemde verslag van het DECUS leadership Executive Forum geplaatst. Sinds september staan daar nu ook het verslag van de Duitse DECUS-voorzitter en het uitgebreide antwoord van Digital op een aantal daar gestelde vragen. Ik kan alleen maar adviseren: maak gebruik van de geboden mogelijkheden!

Tot slot de belangrijkste zaken die tijdens de vergadering van de Europese

Communications Coordinators in Cannes ter sprake kwamen:

- De voorzittershamer is medio dit jaar overgegaan van Rosette Vandenbroucke (BELUX) naar Oliver Flynn (Ireland); Rosette moest wegens tijdgebrek één van haar activiteiten stoppen.
- De accounts op het systeem voor Europese bestuursleden (EDCHUB) worden dit najaar, uit economische overwegingen, verplaatst naar het Zwitserse systeem (ELIAS).
- Organisatorische aspecten van DECUS WWW-servers.
- Europese Notes conferenties.
- Toegang tot Notes conferenties op DECUS systemen via TCP/IP.

Jan Belgraver



Ruilbeurs Nostalgische PDP-11 Producten

Eind september kwam ik via het secretariaat in contact met een Digitalgebruiker die, na het organiseren van een Lion's Club beurs t.b.v. een goed doel, was blijven zitten met een PDP-11/73 systeem, met twee RC25 disk drives, enkele RC25 disk cartridges, een LA120 console terminal en een LP25 lineprinter, etc. System en expansion box zitten waarschijnlijk

in een H9642 cabinet. Ik vond het plezierig te merken dat deze Digitalgebruiker de weg naar DECUS heeft gevonden. Gezien het liefdadige karakter van de beurs had ik geen moeite zijn probleem hier aan onze lezers voor te leggen. Geïnteresseerden kunnen contact opnemen met de heer Van Hoff (05730 - 52646); ik denk dat, als 't wat wordt, een donatie voor het

goede doel zeer op prijs gesteld zal worden. Hoor ik nog even hoe het is afgelopen?

Jan Belgraver
Voorzitter PDP-11 SIG



Colofon

Het DECUS Holland Bulletin is het blad van DECUS Holland, de vereniging van gebruikers van Digital producten en diensten in Nederland. Het is een uitgave van het DECUS Holland bestuur.

Oplage/Verspreiding: Het DECUS Holland Bulletin heeft een oplage van 2000 exemplaren en verschijnt 5x per jaar. Het bulletin wordt gratis verspreid onder de leden van DECUS Holland.

Doele: Primair doel is de lezers te informeren over alle activiteiten, diensten, evenementen, bestuursaangelegenheden van DECUS alsmede informatie te geven die van belang is voor de leden in relatie tot het gebruik van Digital producten en diensten. Daarnaast biedt het blad aan de leden van de vereniging een forum voor zowel onderlinge uitwisseling van informatie en visies als het voorleggen van vragen.

De redactie behoudt zich het recht voor aangeboden stukken te bewerken of in te korten, een en ander in overleg met de auteur, of in het geheel niet te plaatsen. De doelstellingen en het belang van DECUS worden hierbij als uitgangspunt gehanteerd. Commerciële uitlatingen (waaronder productadvertenties) worden niet geplaatst.

Redactie

Evert Jan Evers
Marion van Geest-Slort
Leo van Geest
Mieke Lips
Adri Snoeren

Redactiecontacten

M. Papôt	NETWERK SIG
J.H. Belgraver	PDP-11 SIG
D. Pasma	SECURITY SIG
H. Boot	PERFORMANCE WG
R. Zijlstra	REALTIME SIG
P. Timmers	LARGE SITES SIG
H. Stiekema	VAX SIG
R. Beetz	

Redactie-adres

Redactie DECUS Holland Bulletin
Postbus 9212
3506 GE UTRECHT

DCSNL::BULLETIN

DECUS Holland bestuur

E.J. Evers	Voorzitter
C.M.J. Kester	Penningmeester
J.K. van Rossum	
H. Stiekema	
J.A. Kroesen	Digital vertegenwoordiger
DCSNL::BOARD	

Program Library contact

H. Stiekema
Knollenberg 16
6585 WK MOOK
Tel.: 08896 - 20 98
DCSNL::STIEKEMA_H

SIG adressen

PDP-11 SIG
J.H. Belgraver
Neuropharmacology Dept.
Km: RE 2118
Postbus 20
5340 BH OSS
Tel.: 04120 - 6 29 43
DCSNL::BELGRAVER_J

PC SIG
J.K. van Rossum
Hogeweg 25 2A
3814 CC AMERSFOORT
Tel.: 033 - 65 00 00
DCSNL::ROSSUM_J

NETWERK SIG
M.A.M. Papôt
Postbus 7360
2701 AJ ZOETERMEER
Tel.: 079 - 52 22 25
DCSNL::PAPOT_M

LARGE SITES SIG
A.W. Bakema
I&AT SC DEC VW LVC Rotterdam
Vredenoordplein 6
3061 PX ROTTERDAM
Tel.: 010 - 457 39 39
DCSNL::BAKEMA_A

SECURITY SIG
C.J. de Groot
Afd. Agr. Onderwijskunde / SPEC/AO
Hollandseweg 1
6706 KN WAGENINGEN
Tel.: 08370 - 8 35 57
DCSNL::GROOT_C

OFFICE AUTOMATION SIG
J.J. Bosman
Clazina Kouwenbergzoom 221
3065 GK ROTTERDAM
Tel.: 010 - 4 47 01 72
DCSNL::BOSMAN_J

REALTIME SIG
R. Zijlstra
Postbus 22669
1100 DD AMSTERDAM
Tel.: 020 - 6 52 06 52
DCSNL::ZIJLSTRA_R

VAX SIG
H. Stiekema
Knollenberg 16
6585 WK MOOK
Tel.: 08896 - 20 98
DCSNL::STIEKEMA_H

UNIX/OSF SIG
H. Wubbolt
PTT Telecom BV
Afd. Informatievoorz. & Automatisering
Postbus 188
9700 AD GRONINGEN
Tel: 050 - 85 51 97

PERFORMANCE WERKGROEP
P. van der Leek
Bladlood 2
3192 GR HOOGLIET
Tel.: 010 - 4 38 68 17
DCSNL::LEEK_P

Correspondentie-adres DECUS Holland

Digital Equipment Computer Users Society
Postbus 9212
3506 GE UTRECHT
Tel.: 030 - 83 20 55
Fax: 030 - 89 30 14

DCSNL::LIPS_M
DCSNL::OLDEMAN_A

DECUS Communicatie Systeem DCSNL

Node: DCSNL::
X.25 dte nummer : 1340077
Telefoon modem : 030 - 801580
Instelling : 9600-300 baud, auto-fallback, 8 bits, noparity, 1 stopbit,
V.42/MNP4 error-correction, V.42bis/MNP5 data-compression

Username systeem beheerde: DECUS_MGR
Overigen: Achternaam in maximaal 10 karakters,
underscore, 1e voorletter
Voor account aanvragen en bij problemen: Username: DECUSHELP
Password: DECUSHELP

© DECUS

Overname van de gehele of gedeeltelijke inhoud van het DECUS Holland Bulletin is toegestaan, mits met bronvermelding en na schriftelijke toestemming van de redactie.

Hoewel aan de inhoud van deze publicatie uiterste zorg is besteed kunnen er onjuistheden en/of onvolledigheden in voorkomen. DECUS Holland, Digital Equipment Corporation, Digital Equipment B.V. en de redactie aanvaarden daarvoor geen enkele aansprakelijkheid.

Ingezonden stukken zijn uitsluitend en alleen de verantwoordelijkheid van de auteur/inzender.

Informatie vermeld in sommige artikelen van deze publicatie is overgenomen met toestemming van Digital Equipment Corporation en/of Digital Equipment B.V.